

# *Jaroslav Havel*

## GOLF MÁ unikátní *SYNERGICKÝ* *EFFEKT*

S renomovaným advokátem, spoluzakladatelem a řídicím partnerem největší česko-slovenské advokátní kanceláře Havel & Partners Jaroslavem Havlem o propojování golfu a byznysu, týmové spolupráci, rozšiřování daňových služeb a investicích v oblasti golfu.

PŘIPRAVIL: Jiří Hovorka, FOTO: archiv Jaroslava Havla



**Vaše kancelář zastupuje ty nejbohatší Čechy a Slováky, včetně třetiny českých a slovenských miliardářů. Patří golf mezi typické sporty této movité klientely?**

Jsme elitní kancelář, která cílí na úspěšné a prosperující společnosti a jejich majitele, vrcholové manažery, individuální podnikatele, investory stejně tak jako na rodící se hvězdy podnikatelského nebe nebo firmy a osoby zajímavé svým unikátním produktem či osobností v byznysu. Řada z nich hraje golf buď velmi aktivně, nebo rekreačně především o víkendech a na dovolené, jako je tomu i v mém případě. Jestli ale u našich klientů golf převažuje, to si netroufám odhadnout. Dnes je to v zásadě masový sport, byť samozřejmě stále trochu výlučný. Ovšem z hlediska provozních nákladů může být klidně srovnatelný například se sjezdovým lyžováním anebo i levnějšími. Je nicméně fakt, že jej nejčastěji hrají lidé ve středním věku. A ti zpravidla již stihli něco vybudovat. Ostatně i já jsem se k němu dostal až po třicítce.

**Co vás k němu přivedlo?**

Bylo to na popud mých přátel, kteří ho už nějaký čas hráli. Detaily si už úplně nevybavuji, ale ten pocit ano. Byl to velmi příjemný zážitek, kterým odstartovala moje kariéra amatérského golfisty, jestli se to dá takto nazvat.

**Proč jste si oblíbil právě golf?**

Jsem sportovní typ, takže golf není jediným sportem, který bych měl rád nebo kterému bych se věnoval. Je to ale zaručeně jediný sport, u kterého si mohu jak odpočinout od práce, tak jej i dobře skloubit s pracovními aktivitami. Díky golfu jsem se seznámil s celou řadou inspirativních a zajímavých osobností různého společenského postavení a různých generací, které by se jinak zřejmě nepotkaly. Tento

synergický efekt je na golfu oproti jiným sportům velice unikátní. Zároveň golf vytváří vhodné prostředí i pro samotný byznys; sám jsem na golfových hřištích dojednal či alespoň rozjednal obchody v řádech stovek milionů korun, ať už pro naši kancelář nebo pro jiné obchodní partnery, které jsem mezi sebou neformálně propojil.

**Když už se při svém pracovním vytížení dostanete na golfové hřiště, kde si v současnosti nejraději zahrajete?**

Rád objevuji nová hřiště, když jsem například na cestách za obchodními partnery nebo na dovolené. Ale z resortů, kde má naše kancelář členství anebo jsme reklamním partnerem a kde tedy hrají pravidelněji, mohu určitě jmenovat Kácov nebo Albatross, u Brna Kaskádu a na Slovensku Penati.

**Havel & Partners má nyní přes 220 právníků a celkem cca 500 zaměstnanců. V létě jste otevřeli novou kancelář v Plzni, která doplnila stávající zastoupení v Praze, Brně, Olomouci, Ostravě a Bratislavě. Když k vám nastoupí noví kolegové, doporučujete jim golf jako jednu z metod, jak lépe poznat klienty?**

Tak daleko v našich pokynech pro nováčky ještě nejsme. Nicméně v naší kanceláři je mnoho kolegů, kteří hrají golf pravidelně nebo se o to alespoň snaží. A jedním z důvodů je nepochybně i to, že se mohou na hřišti setkat s obchodními partnery, kteří jsou zpravidla velmi časově vytížení. Někomu může vyhovovat i neformální prostředí. Někdy je prostě lepší zajít s klientem na golf než nad něčím sedět v kanceláři. Ke golfu také patří gentlemanství nebo respekt k pravidlům hry a protihráčům, tedy hodnoty, jež by měly být stěžejní v jakémkoliv podnikání. Bohužel i na advokátním trhu neustále narážíme na neuvěřitelné pomluvy a fámy šířené naší konkurencí,

která se zřejmě nesmířila s tím, že by někdo mohl být úspěšnější.

**Můžete být konkrétnější?**

Například na Slovensku jsme se setkali s pomluvou, že jsme takřka před krachem a v naší bratislavské kanceláři nemáme prakticky žádné právničky. Obojí je samozřejmě totální nesmysl. Všechny naše klíčové kanceláře v Praze, Brně i Bratislavě rostou již dva roky po sobě dvojciferným tempem. V Bratislavě jsme ziskoví již 10 let, přičemž poslední dva roky dokonce meziroční nárůst tržeb překročil 20 procent a letos bude podle všeho nejvyšší v historii – na úrovni tří milionů eur. Nyní je tedy naše ekonomická kondice nejlepší od vzniku kanceláře; letošní tržby Havel & Partners včetně spolupracující inkasní agentury Cash Collectors míří vysoko nad 800 milionů korun. Na Slovensku jsme navíc kompletně vyměnili vedení a výrazně posílili celý tým. Další častou pomluvou je pak například to, že bereme jen velké klienty za obrovské odměny. To samozřejmě není pravda. Sami jsme byli před 15 lety menší, ambiciózní firma, ale dosáhli jsme světově jedinečného růstu i unikátně silné pozice na trzích v ČR i SR. Umíme tedy skutečně pomoci středním firmám podpořit jejich růst, v duchu našeho hlavního firemního motto – „úspěch spojuje“. Naše služby si mohou typicky dovolit společnosti s tržbami nad 100 milionů korun, lidé s osobním majetkem nad 30 milionů korun anebo ti, kteří na tato čísla vážně aspirují.

**Pro jakékoliv podnikání je stěžejní i týmová spolupráce. Dokážete své kolegy v tomto ukočírovat? Advokacie je přece jen také hodně o sebeprosazování a individualismu.**

Znám řadu geniálních advokátů, které bych v naší firmě nechtěl kvůli jejich velkému egu. To totiž obvykle brání kolektivní souhře

a komplexnímu pohledu na klient-ská zadání, což je alfa a omega našeho úspěchu. Proto klademe velký důraz na nábor kvalitních zaměstnanců, kteří jsou sice individualitami, ale zároveň dokážou táhnout za jeden provaz. Těm se snažíme nabídnout zajímavou, skvěle placenou práci a možnost mimořádně rychlého osobního i kariérního rozvoje v příjemném a přátelském pracovním prostředí. Důležité je nepochybně i to, jaké firma zastává hodnoty a jak se jich dokáže v praxi držet. Konkrétních nástrojů a metod na posilování identifikace zaměstnanců s vizí a cíli firmy je potom celá řada. Některé z nich jsou velmi dobře popsány v celosvětově proslulých manažerských publikacích, jejichž vydávání na českém a slovenském

knižním trhu naše advokátní kancelář již několik let sponzoruje.

**Jaké knihy se vám už podařilo vydat?**

Pomohli jsme vydat například bestsellery Jima Collinse Jak z dobré firmy udělat skvělou a Jak vybudovat trvale úspěšnou firmu nebo knihy Vedení procesu změny od Johna Kottera, Kodex lídrů od autorské trojice Dave Ulrich, Norm Smallwood a Kate Sweetman či Lekce z Private Equity pro každou firmu od autorů Orit Gadiesh a Hugh MacArthura. Českému čtenáři jsme také poprvé zprostředkovali český překlad několika sborníků z produkce věhlasného nakladatelství Harvard Business Review týkající se nejenom

managementu, ale i komunikace nebo marketingu. A pro majitele rodinných firem a manažery jsme do české republiky „přivezli“ první vydání zahraničního bestselleru od Judy Martel – Dilemmas of Family Wealth. Jeho český název Rodinné firmy na rozcestí má evokovat zejména specifickou situaci v České republice, kde dochází poprvé po pádu totalitního režimu k obměně generací v rámci rodinných firem.

**Radíte pouze firmám, nebo se na vás mohou obracet i jednotlivci, kteří řeší například koupi nemovitosti, placení daní, rozvod nebo soudní spor?**

Jako jedna z mála kanceláří na trhu dokážeme pokrývat obojí. Firmy si nás najímají na nejrůznější



záležitosti od založení společnosti až po komplexní mezinárodní transakce či restrukturalizace holdingových skupin, kdy je naším cílem zajistit klientovi maximální efektivitu a daňově optimální řešení. Zabýváme se také mezi-generační výměnou v rámci firem, s čímž máme pravděpodobně největší zkušenosti na trhu. Co se týče takzvaných privátních klientů, tedy fyzických osob, což jsou obvykle majitelé úspěšných firem či vrcholoví manažeři, těm jsme dlouhodobě a se zárukou naprosté spolehlivosti a diskretnosti schopni poskytovat pomoc v jejich soukromých záležitostech. Jedná se o právní concierge, tedy řešení nejrůznějších situací – od nákupu nemovitosti nebo sbírky uměleckých předmětů přes komunikaci s různými institucemi až po rodinné záležitosti, jako jsou rozvody, různé soudní spory a podobně. Naše privátní právně-daňové služby dnes využívá cca třetina nejbohatších Čechů a Slováků, poptávka po nich ale stále roste i mezi manažery a středními podnikateli.

**Nedávno jste navíc výrazně rozšířili i daňové služby. Proč k tomu došlo?**

Daňové právo patří k nejrychleji se rozvíjejícím oblastem našich služeb. Prakticky u každé privátní nebo korporátní transakce, investice nebo jakékoli obchodní činnosti dnes klienti požadují nejenom právní, ale i špičkový daňový servis. Vzrůstající poptávka po těchto službách v rámci jednoho komplexního poradenského balíku nás vedla k postupnému rozšiřování týmu specialistů na daňové právo. Naše poradenská skupina pro privátní klienty se v září rozrostla o zkušené daňové poradce ze společnosti Tax Advisory Services v čele s Davidem Krchem, který se stal zároveň novým partnerem naší kanceláře. Ten spolu s kolegy Davidem Nevešným a Josefem Žaloudkem řídí

daňový tým o dvanácti konzultantech, který je nyní díky své personální kapacitě a široké odbornosti schopen poskytnout privátním klientům podporu ve všech oblastech lokálních a do značné míry i mezinárodních daní. Naše unikátně řešená provázanost daňové a právní agendy je pro privátní klienty nesmírně výhodná. Jsme tak schopni poskytnout vedle daňového strukturování držby a správy privátního majetku i kompletní přípravu daňových příznání fyzických osob (stejně jako privátních holdingů, trustů a nadací), a to včetně související komunikace s finančními úřady, tedy maximální eliminaci rizika nejenom z právního, ale i daňového hlediska.

**Vraťte se ještě ke golfu, ale z trochu jiného pohledu. Ve svém volném čase golf nejenom hrajete, ale také do něj investujete. Můžete tyto své investiční aktivity přiblížit?**

Golf je pro mě nejenom skvělým koníčkem, ale i oblastí, do níž jsem se před několika lety rozhodl cíleně investovat. Stal jsem akcionářem vydavatelství Premium Media Group a spoluvlastníkem společností GPA Event a GolfProfi (v druhé polovině roku 2018 jsem oba své minoritní podíly prodal společníkům).

Díky těmto aktivitám jsme schopni například zajistit účast klientů Havel & Partners na některém z pořádaných nebo podporovaných turnajů a propojit je tam s potenciálními obchodními partnery. Klienti s námi také mohou cestovat za golfem do zahraničí nebo mít vlastní promo v zavedeném golfovém titulu. Naše kancelář zároveň právně zastupuje celou řadu podnikatelů a majitelů nejlepších golfových hřišť v České republice a na Slovensku.

**Pokud jde o Premium Media Group, jaké tituly kromě magazínu Premium Golf vydáváte?**

Mediální skupinu Premium Media Group jsme založili s cílem nabídnout společenské elitě zajímavý sofistikovaný obsah zaměřený na klíčové oblasti jejího zájmu. V současnosti vydáváme magazín o luxusních realitách a životním stylu Estate, doplněný o nemovitostní portál o prémiových realitách estate.cz, dále časopis ARCHITECT+ navazující na legendární Architekt a nový časopis Art of Living. V online titulech máme premiumsports.cz (premiumski.cz a premiumgolf.cz), módní magazín Iconiq.cz a portál parizskaulice.cz. Co se týká sportovních titulů, kromě již zmiňovaného Premium Golf vydáváme pro zimní sezonu ještě magazín Premium Ski, který v obdobném lifestylovém duchu přináší novinky ze světa alpského lyžování. ●

## J A R O S L A V H A V E L

→ V roce 2001 ve svých 27 letech spoluzaložil a dodnes řídí momentálně největší nezávislou advokátní kancelář ve střední Evropě – Havel & Partners.

→ Jakožto řídící partner dovedl kancelář na vrchol česko-slovenské advokacie – právnícká firma s 220 právníky nabízí v rámci svých šesti kanceláří v Praze, Brně, Plzni, Olomouci, Ostravě a Bratislavě nejkompexnější služby na trhu a v celkovém součtu všech nominací a titulů dosavadních ročníků oficiální české a slovenské soutěže Právnícká firma roku je suverénně nejúspěšnější kancelář.

→ Sám Jaroslav Havel je pak nejmladším držitelem titulu Právník roku: v roce 2007 jej získal v oblasti finančního a bankovního práva.

→ Je také hlavním akcionářem vydavatelství Premium Media Group, které vydává například magazíny Premium Golf nebo Premium Ski.